

# 小売商業における自己雇用についての一考察

## Self-Employment in the Retail Commerce

柳 到 亨

Dohyeong RYU

### I 問題の所在

経済不況の長期化の煽りをうけ、日本の全産業が概ね苦戦しておるが、その中でもとりわけ小売業の成長鈍化が目立っている。<sup>(1)</sup>このような不況の余波で、様々な局面から小売業の就業構造への影響がもたらされる可能性があるだろうが、本稿では主に、個人商店主やその家族従業員を中心とする個人商店に<sup>(2)</sup>限定して、景気循環と雇用との関係を考察したい。

日本の商業、とりわけ中小商業における過剰就業問題を、自己雇用者の雇用特性から答えを探った研究が風呂（1960）によって試みられた。本稿が風呂（1960）に注目する理由は、景気循環と雇用との関係を自己雇用者の雇用特性に基づいて理論的な仮説を提示したからにほかならない。いいかえれば、この仮説が中小小売業における景気循環と雇用との関係を考える上で、重要な手がかりを提供するということに本稿の関心がおかれる。

以下ではまず、日本小売業の家族従業員就業構造に対する風呂（1960）の仮説を中心に先行研究を概観し、日本小売業の特徴である零細性、生業性が強い個人商店を対象に家族従業員雇用構造の変遷を把握する。その上で、つぎに、風呂仮説において、個人商店における「自己雇用」の性格が景気変動と雇用変動（雇用弾力性）の関係にどのように現れるのかを検討する。

---

（1）この10年間、日本の実質GDP成長率は以下の通である（対前年度増加率）。

単位：％

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
全体	-2.3	-0.1	2.3	-0.1	0.6	1.7	2.4	3	1.7	2
小売	-5.5	-0.5	0.3	1.9	0.3	-1.6	-4.9	-7.3	0.1	-0.6

\* 内閣府経済社会総合研究所『国民経済計算年報』（2008年）より

（2）特に、日本の流通構造の特殊性として田村（1986）が指摘する小売商業者の生業性は、家族従業員による商業経営が行なわれるということに起因する（31～32頁）。日本の流通構造の特質として生業性を取りあげているのは、個人商店主およびその家族従業員からなる就業形態で運営される中小規模の家族商店が数多く存在しているからに他ならない。

## II 自己雇用についての既存研究

風呂 (1960) は、日本小売業の持つ最も大きな特殊性として「自己雇用」を取り上げ、この「自己雇用」が技術的特性に起因する商業の雇用変動の伸縮性<sup>(3)</sup>を阻害する有力な要因であると考えた。

ここで論じられる「自己雇用」とは、個人事業主の自己労働及び家族労働という就業形態のことである。とりわけ、過剰就業と結びつく自己雇用の性格として以下の3点が取り上げられる。すなわち、賃金労働と比較した際の自己雇用の特性は、第1に、経営単位の増減が雇用増減と密接な関連があること、第2に、経済の好景気期には「自己労働強化」が起こる一方、経済の不景気期には解雇があり得ないこと、第3に、自己労働に対する報酬は、賃金・利潤の混合所得であり、しかも自己労働に対する自己評価がかなり伸縮的であることである。

この見解からは、「自己雇用」の特性が零細小売業を生存させる強力な要因<sup>(5)</sup>であることが協調される。

ここで自己雇用と結びついた雇用変動の硬直性が、商業の過剰就業とどのように絡み合うかを素描してみよう。例えば、不況期において販売減退があったとしても、それはそのまま直線的に雇用縮小となって投影されないであろう。何故ならば、自己雇用において極端に云って失業—雇用減少がありえないからである。その場合には、労働報酬に対する自己評価を極端に切り下げることによって強靱に残存する。存在量としての労働力（従業員数）はそのまま滞留する（風呂1960、120～121頁）。

---

(3) 風呂 (1960) は、他産業と異なる商業の技術的特性が現れるその根拠を次の3点で示している。第1に、商業活動自体が労働集約的であること。第2に、不可分の要素（売場面積、店舗設備、管理など）が小さく、かつそれが労働力との結合比率が技術的に伸縮的であること。第3に、可分割性が比較的大きく、従って、技術的規模についての不変収益性が強く出ること（例えば、工業では機械設備が一定規模以上であることが生産の技術的成立の条件であるが、商業では、規模についての技術的抵抗が小さいなど）である。上記の点で、風呂 (1960) は商業における雇用量の伸縮的調整を比較的短期的に行ないやすいと主張している（111～112頁）。

(4) 風呂 (1960)、113～114頁を参照すること。

(5) 風呂 (1960) の他に零細小売業者が存続する根拠を示す見解の代表的な研究は、田村 (1986) である。田村 (1986) は、日本の小売業構造の特徴を商店の過剰性、零細性、そして低生産性であると考え、これらの特色は家族の生計維持を主として志向する経営態度によるものであると指摘している。家族経営を基盤にする生計的な商店運営は、非合理的かつ非効率的な小売流通構造をもたらした根本原因として取りあげられた。小規模小売店の経済不合理性や経済的与件が成熟すれば、それがもっている内在的限界によってその存立根拠を弱くすると考えているのである。田村 (1986) と同様に高嶋 (2002) は、零細小売商の問題を経済的合理性の観点から分析を行なっている。そこでは、小売市場の特性である非合理性のゆえ、零細小売業が生存すると主張されている。彼らがいう小売市場の3つの特性とは、地域市場、独占的競争、低い参入障壁である。この小売市場の特性に加えて、市場スラック（需給ギャップ、制度的規制、市場の魅力のなさ）が零細の小売業の存続理由であると指摘している。両者の共通点は、日本の流通構造の前近代性格が零細小売業者を存続しうる与件として分析している点である。

以上のような言及を通して、風呂（1960）は、零細小売業の存続の根拠は家族就業構造にあると主張している。この主張にしたがって、近年の小売業における雇用問題を考えると、不況期においても、解雇や失業に至らず、雇用量はそのまま停留する可能性があるという一応の答えが導き出されることになる。本稿が風呂（1960）の研究を考察する理由は、なぜ日本の小売業における過剰就業が生み出されるのかを、「自己雇用」の概念で論理的に解明したためである。

風呂仮説の追試研究は、藤本（1983）によって行われた。藤本（1983）は、風呂仮説でいう自己雇用の特性による景気変動と雇用変動との関係に関して、いまだ仮説検証が行われていないという問題点を指摘し、より長期的な時系列分析を通しての仮説検証が必要であると考えた。具体的に、藤本（1983）は、まず、風呂（1960）が提示した検証データが昭和29年から昭和31年を中心とした短期間であったこと、次に、商業における不況期を示す販売額、就業者数などの減少に関するデータが存在しないという論拠に基づき、風呂（1960）の理論は仮説の領域にとどまっていることを指摘し、長期的（1970年～1979年）時系列分析による風呂（1960）の仮説検証の必要性を主張した。

藤本（1983）の意義は、風呂仮説の検証を試みただけでなく、より長期的観点で商業の過剰就業問題を取り扱おうとしたことにあった。しかし、風呂仮説のいう自己雇用の特性による個人商店の自己雇用者の労働市場への粘着性、つまり、景気変動に対する雇用の非弾力性を示す論拠まで至らず、逆に、企業性が高い企業における雇用弾力性の非伸縮性があることを示されることになった。その結果は、風呂仮説を支持するものとはいえないものであった。藤本（1983）は風呂（1960）の理論仮説の考察に限定していることに対して、石井（1996）は、日本小売業の構造的特徴およびそのマクロ的帰結に関連づけて、風呂（1960）を積極的に評価している<sup>(7)</sup>。石井（1996）は、風呂仮説における自己雇用の定義および特性に注目し、日本小売業における家族従業就業構造の特徴を理論的に再吟味した上に、最も優れた家族従業における先験的研究として風呂仮説を取り上げている。なぜならば、自己雇用の特性から起因する自己労働評価の伸縮性に関するモデルがいち早く提案されたからである。石井（1996）は、このような「所得」および「収益」に対する自己雇用者の労働評価の伸縮性が個人商店の強い生命力または耐久力の源泉であると主張し、自己雇用者が環境変化に対して

---

（6）商業（小売・卸売業）の「雇用者なし」の雇用弾力性が、法人のそれより大きく、経時的変動が大きく、雇用弾力性の低さと自己雇用という経営形態との間のかかなりの相関関係が確認されないと主張した（30～31頁）。その要因として、労働契約の側面から、法人は安定的契約関係から就業者の雇用弾力性が安定的であるが、個人商店は家族従業者などの縁故に頼る契約関係から就業者の雇用弾力性がルーズであると想定している。藤本（1983）は、長期的な個人商店における過剰就業性は、商店主以外の就業者層での短期的な変動が景気変動に対する店舗の粘着性を媒介としながら存在すると推定した（33頁）。

（7）石井（1996）、69～72頁を参照すること。

適応すると考え方を「生業店モデル」とよんでいる。<sup>(8)</sup>

石井（1996；1997）は、風呂仮説に基づく生業店モデルに踏み込み、なぜ、個人商店が法人と比べて相対的に低い労働生産性を呈しながらも市場に残るのかを探った。その結果、大きく2つの点で重要な理論的貢献がみられることになった。第1に、石井（1996）は、生業店モデルから起因する自己雇用者の低い雇用弾力性に注目し、いかに生産性が低くても、高い限界収入・賃金率を得ることが出来る限り市場から退出しない可能性を明らかにした。<sup>(9)</sup>第2に、石井（1997）は、このような家族従業就業の安定的構造を生み出した低い雇用弾力性が得られる前提、つまり、家族従業就業構造を支える2つの要因－家族従業者密度と技能－を提示し、<sup>(10)</sup>家族従業研究をさらに深化させた。

以上の先行研究を要約すると、風呂（1960）は日本小売業の家族従業就業構造を「自己雇用」の概念で、論理的に提示した先駆的研究ともいえる。風呂（1960）の理論的仮説が短期間の経験的データに限定しているという限界に答えて、藤本（1983）はより長期間での風呂仮説の検証を試みたが、風呂仮説での予想とは異なる結果が得られた。石井（1996）は、風呂仮説の自己雇用という概念を掘り下げ、家族従業研究を拡張、深化することに貢献した。

とはいえ、風呂の仮説は、未だに検証されたとはいいいがたい。なぜならば、風呂（1960）および藤本（1983）は、それぞれ3年、10年における仮説検証が行なわれており、経済景気の循環的側面を長期的に捉えていないからである。したがって、以下の議論では、長期的時系列的商業データを持って家族従業就業構造の変化を把握することに取り込もうとする。その上で、本稿の課題である自己雇用的性格に基づく自己雇用者（自己雇用主および彼の家族従業者）の雇用弾力性が非弾力的であるという理論仮説を検討することにしたい。

### Ⅲ 家族従業構造の動態的推移

ひとまず、日本小売業における個人商店の販売額、個人商店数、自己雇用者数、家族従業者数、そして総従事者数の変化を分析するなかで、家族従業就業構造の動向をみておこう。

経済産業省の『商業統計表』<sup>(11)</sup>による「従業者」の定義にしたがえば、小売業における「従事者」は、「個人事業主」<sup>(12)</sup>、「家族従業者」<sup>(13)</sup>、「有給役員」<sup>(14)</sup>、そして「常用雇用者」<sup>(14)</sup>で構成される。しかし本稿では、主に従事者として、個人商店で働いている「自己雇用者」<sup>(15)</sup>、「家族従業者」<sup>(15)</sup>、そして「総従事者」<sup>(15)</sup>に限定する。というのは、個人事業主と家族従業者を中心に零細小売業の従業構造を分析するためである。

表1には、販売額、個人商店数、自己雇用者数、家族従業者数、そして総従事者数が示さ

(8) 石井（1996）、70～71頁を参照すること。

(9) 石井（1996）、144～149頁を参照すること。

(10) 個人商店の低い雇用弾力性を可能にする家族従業を支える基礎要因は、家族従業の規範（家族従業者密度）と技能であると主張し、マクロ・データの分析を通じて明らかにした（7～16頁）。

れている。順番に概観してみることにしよう。

まず、個人商店の販売額の推移である。オイル・ショック期の1974年は、前期の1972年に対比して3.1%減少した。しかし、1976年に20兆円を超え、1982年まで年々増加し、25兆9千億円まで伸びた。1985年に、再び販売額の成長率は減少し始め、1988年はわずかに伸びているものの、1991年から再び販売額が伸び悩み、その販売額の減少率は年々拡大する傾向がみえる。個人小売業種における長期的販売不振が、1988年以降、2002年に至るまで持続していることがうかがえる。<sup>(16)</sup>

つぎに、個人商店数の推移である。個人商店数は1972年から1979年まで着々と増え続けてきたが、1979年をピークにその後23年連続して減少しており、長期的低落傾向は続いている。

続いて、自己雇用者数の推移である。自己雇用者数の推移は、1970年から1980年半ばまで全体的に安定的であったことがわかる。1988年以降、自己雇用者数は減少傾向をみせ、200万人を下回っている。さらに2002年には、自己雇用者数は125万人となり、20年前の1982年の232万人と比較するとほぼ半減していることがわかる。

さらに、家族従業者数の推移である。家族従業者数は、自己雇用者数とほぼ同じ傾向を辿っている。家族従業者数は、1970年の112万人から、2002年には54万人まで減少し、1970年の51.8%まで急激に低下している。家族従業者数の減少は、個人商店数の減少と関係しているようである。この点についてはすでに、石井（1996）が、家族従業者数と個人商店数の相関関係には密接な関係があることを実証分析で明らかにしている。<sup>(17)</sup>

最後に、総従事者数の推移である。総従事者数は、1970年以来成長し続け、1982年にその数が309万人のピークに達した後、1988年まで安定的に推移している。1991年以降は、総従事者数は減少傾向にある。

- 
- ✓ (11) 『商業統計表』は、商業の実態を把握し、商業政策の基礎資料を収集するために、実施されている。1952年～1976年にわたっては2年ごとに1回、1979年から1997年までは3年ごとに1回、1997年以降からは5年ごとに1回の調査に改められた。この改正に伴い、1999年には、総務庁主管で事業所・企業統計調査と同時実施で1枚の調査票により簡易調査が実施された。しかし、1999年の『商業統計表』の集計方法は、総務庁の統計手法に従っている（2004年5月24日、経済産業省経済産業政策局調査統計部産業統計室からのE-mailでの回答による）。時系列分析の際に、注意が要するため、本稿では、1999年の簡易調査内容は反映していない。
- ✓ (12) 個人事業主とは、事業主でその事業所の実際の業務に従事している者である。
- ✓ (13) 有給役員とは、法人団体の役員で給与を受けているものである。
- ✓ (14) 常用雇用者とは、「正社員・正職員」、「パート・アルバイト」と呼ばれているもので、次のいずれかに属しているものである。1. 期間を定めず、雇用されている者、2. 一ヶ月を超える期間を定めて雇用されている者。
- ✓ (15) ここでの総従事者数は、個人商店で勤務している「個人事業主及び家族従業者」と「常用雇用者」の合計である。
- (16) 従業員1人あたり販売額の推移は、総販売額の推移と同様の傾向がみられる。実際、販売額を従業員の総計で割ると簡単に得られる。



以上の点から示唆される「家族従業構造」の変化の重要なポイントは、1980年代半ばを境に、日本小売業の家族従業構造において大きな変化がみられたということである。特に、自己雇用者数は1982年まで全体的に安定的であったが、その後、減少傾向である。同じく家族従業者数も、自己雇用者数とほぼ同じ傾向を辿り、1982年以降、急激に低下している。

表 1 個人商店の従業者数の推移（1970～2002年）

単位：千億円，万人，万店

	販売額	個人商店数	自己雇用者数	うち家族従業者数	総従事者数
1970	175	123	235	112	283
1972	197	123	226	103	288
1974	191	125	227	102	290
1976	217	128	233	105	299
1979	247	129	225	96	306
1982	259	129	232	103	309
1985	246	118	211	93	293
1988	251	112	200	88	291
1991	241	103	180	77	259
1994	219	92	160	68	248
1997	201	83	146	62	229
2002	162	72	126	54	206

出所：『商業統計表』、『国民経済計算年報』より

注 1：ここでの家族従業者数とは、自己雇用者数に個人商店数をマイナスした値である。個人商店の 1 店舗に 1 人の個人事業主しかいないことを前提にしている（石井 1996 年，103 頁）。

注 2：1988 年の『商業統計表』からの「家族従業者」の定義の変更により、1988 年以前とその以降の自己雇用者数および家族従業者数の整合性を図るため、石井（1996）の修正方法に基づいて自己雇用者数および家族従業者数を算定した。

注 3：1970 年から 1997 年までに至る長期的な販売額の実質化は『国民経済計算年報』（経済企画庁経済研究所，1999 年）における小売業のデフレーター指数を導入し、販売額の調整を行った。平成 2 年（1990 年）を基準年として、一貫して実質化した。なお、2002 年の販売額の実質化は、『国民経済計算年報』（内閣府経済社会総合研究所国民経済計算部，2004 年）を参照し、推定された。なお、名目価格から実質価格を算出するために用いられる価格指数をデフレーターといい、デフレーターで名目価格を除いて実質価格を求める事をデフレーションと呼ぶ。国民経済計算では、不変価格表示の計数を実質化とし、デフレーターはパーシェ型指数を用いることが望ましいとされている。

#### Ⅳ 風呂（1960）の「自己雇用」の再考察

ここでは、主に風呂（1960）で取り上げられた自己雇用の性格に基づいて、景気変動が各雇用階層にどのような影響を与えているのかに焦点を当てる。以上で検討してきた景気変動に対する個人商店の自己雇用者および総従事者の雇用弾力性の変動についてまとめると、表

- ✓ (17) 石井（1996）は、戦後以後の 1954 年から 1994 年の 40 年間の『商業統計表』に基づき、個人商店数と家族従業者数との間には強い相関があることを、回帰分析を用いて明らかにしている（91～94 頁）。石井（1996）によれば、他の条件を一定とすれば、個人商店数が家族従業者数の変動に対して影響をあたえるという。また、1988 年の『商業統計表』からの「家族従業者」の定義の変更により、1988 年以前とその以降の自己雇用者数および家族従業者数の整合性を図るため、石井（1996，111～114 頁）の修正方法に基づいて自己雇用者数および家族従業者数を算定した。

2 のようになる。『商業統計表』調査は、既に述べたように、1952年から1976年までは、2年ごとに実施されてきたが、1979年からは3年ごとに、また1997年からは5年ごとに実施されるようになった。したがって、以下のように自己雇用および総従事者の雇用弾力性の傾向を把握するため、調査期間別における雇用弾力性を時系列的に計測したものを表2に示している。なお、個人商店における雇用弾力性の変動の特徴に基づいて3つの期間区分の設定を行った。以下に説明を加えよう。

表2 個人商店の自己雇用者および総従業者の雇用弾力性推移

時期区分	期間区分	自己雇用者の雇用弾力性	総従事者の雇用弾力性	年間販売額成長率	時期別特徴
第一期	① 1972～1974	-0.3	-0.2	-1.5%	自己雇用の維持
	② 1974～1976	0.2	0.2	4.7%	
	③ 1976～1979	-0.2	0.2	4.5%	
	④ 1979～1982	0.6	0.3	1.7%	
第二期	① 1982～1985	1.7	1.0	-1.7%	雇用排出Ⅰ
	② 1985～1988	-2.3	-0.3	0.7%	
	③ 1988～1991	2.6	2.9	-1.3%	
第三期	① 1991～1994	1.2	0.5	-3.1%	雇用排出Ⅱ
	② 1994～1997	1.2	0.9	-2.7%	

出所：『商業統計表』、『国民経済計算年報』より

注1：自己雇用者の雇用弾力性＝（自己雇用者数の変化分／自己雇用者数）／（販売額の変化分／販売額）

注2：総従業員の雇用弾力性＝（総従事者数の変化分／総従事者数）／（販売額の変化分／販売額）

注3：商業統計調査が、1976年まで2年ごとに実施してきたが、1976年度より3年ごとに実施するようになった。このことから、1972年～1976年の間隔は2年になっている。

第Ⅰ期（1972～1982年）は、個人商店の自己雇用者および総従事者の雇用弾力性が比較的低い。すなわち、景気変動に対して自己雇用者の雇用弾力性は低い。このことは、「自己雇用」による個人商店の経営のやり方が、一般企業のそれとは異なることをうかがわせる。販売額が増加しているにもかかわらず、自己雇用者がすぐには拡大しない。これは、自己労働の強化という風呂（1960）の仮説を支持している。

これについては、こう理解できるだろう。つまり、個人商店において、経済の好況期には、自己雇用主及びその家族労働力を中心に「自己労働」を強化する。不況期には、「自己労働」に対する報酬を切り下げる。したがって、自己雇用者は賃金労働者と比べて、経済の好況期には大きく増えることはない。これとは逆に、不況期には大きく減ることもない。その理由は、「自己労働」に対する評価そのものが環境に応じて企業原則と生計維持原則のいずれかにスイッチするためである。この時期にわたって、風呂（1960）で議論された家族従業の自己雇用の景気に対する環境適応モデルはあてはまる。

第Ⅱ－①期（1982～1985）には、販売額の年間増減率が－1.7%に落ち込んでいる。個人商店の自己雇用者の雇用弾力性は1.7、総従事者のそれは1.0に達する。この第Ⅱ－①期は、

第Ⅰ期とは性格が異なっている。第Ⅱ－①期では、日本の経済が成長しているなかで個人商店数が減少する。いわば、「経済好況下での零細小売業不況」であるという点で、それまでの他期とは性格が異なる。第Ⅱ－②、③の時期（1985～1991）は、日本経済のバブル景気に対応する。この時期の特徴として、自己雇用者の雇用弾力性において－2.3（第Ⅱ－②期）、2.6（第Ⅱ－③期）と相対的に高い雇用弾力性が目立つことがあげられる。この時期における、年間販売額成長率の変動に関わらず自己雇用者が減少する傾向は、拡大する他産業への就業機会の拡大や所得水準の相対的な低下と関連する。<sup>(19)</sup>したがって、風呂（1960）の生業店モデルは、この時期においては妥当性に欠ける。

第Ⅲ期（1991～1997）は、バブル経済崩壊後の日本経済の長期停滞期にあたる。自己雇用者の雇用弾力性は、第Ⅲ－①期には1.2、Ⅲ－②期には1.2で共に第Ⅰ期に比べ相対的に高い数値を記録しているが、第Ⅱ期と比べると低い。この時期における自己雇用者の労働市場の状況は第Ⅱ期のそれとは異なり、長期的な日本経済の低迷とともに他産業への雇用進出の機会は容易ではないと思われる。<sup>(20)</sup>風呂仮説での自己雇用性格からみれば、不況期において自己雇用者およびその家族従業者は、労働市場から退出せずに、自己労働に対する評価を伸縮的に切り下げ、商店を守る行動を取る。しかし、この時期においては、そうはなっていない。つまり、この時期の自己雇用者の行動は、第Ⅰ期における自己雇用者の行動様式とは異なっている。

取り急ぎ要約しよう。風呂仮説は、「自己雇用」の性格から家族従業問題を取り扱う先進的なテーゼである。しかし、長期的な時系列分析による経済変動のデータに基づく、風呂（1960）がいう自己雇用の特性から由来する家族従業者の小売業市場への粘着性は、1982年以降、適合しなくなる。具体的にいうと、1980年代の半ば以降から1997年までの小売業における景気変動に対する家族従業者の労働市場からの離脱は、風呂（1960）の議論からは理解しにくくなるのである。

以上の議論を通じて、家族従業構造の変化の推移や要因は次のように要約できる。1980年代半ばを境に、日本小売業の家族従業構造において大きな変化がみられる。その家族従業構造の変化は、第1に、自己雇用者数は1982年まで全体的に安定的であったが、その後、減少傾向が目立っている。第2に、家族従業者数は、自己雇用者数とほぼ同じ傾向を辿り、1982年以降、急激に低下している点で要約できる。

次に、風呂（1960）の環境適応モデルをベースに、景気変動と雇用弾力性の推移はこう要

(18) 『国民経済計算年報』（平成11年）によると、この期間中の実質国内総生産の対前年増加率をみると、1982年が2.9%、1983年が2.8%、1984年が4.5%、1985年が5.2%である。

(19) 石井（1996）、柳（2005）を参照すること。

(20) 例えば井村（2000）は、「1990年代の初めより広範な分野にわたって雇用削減や失業と雇用条件の悪化が進んだ」という指摘している（475～476頁）。



約できる。第1に、第I期における零細小売業の景気の変動と雇用弾力性との関係については、風呂（1960）のモデルが妥当する。第2に、1982年以降の両者の関係については、風呂モデルは妥当でない。風呂（1960）は、中小小売業における自己雇用者の雇用特性が景気循環と雇用量に関係していることを論理的に提示し、自己雇用者の労働市場への粘着性を説明した。本稿では風呂仮説の枠組みが、中小小売業の就業構造の動態的变化を考察するための重要な手がかりになることをみてきた。

しかし、景気循環の時期において風呂仮説は妥当であったりそうでなかったりすることが確認された。これは、風呂（1960）で言及されているように、零細小売業における安定的な就業構造に、自己雇用主やその家族から構成される「家族従業制度」における安定的な家族規範が作用していることを前提としているのである。すなわち、中小小売業における低い雇用弾力性についての以下の指摘がされているが、これこそが重要である。

生業的家族経営内において自己増殖する労働力が他部門に流出しないで世襲的にそのまま沈殿するという事情が強調されてよいであろう。もっともその場合には、他部門における雇用機会の大小が大きく影響する（風呂1960, 119頁）。

繰り返すが、風呂仮説は、「自己雇用」という労働の性格によって自己雇用主およびその家族従業者が小売業労働市場に停滞する可能性を示し、安定的な家族従業制を生み出す先駆的議論であった。しかし、世代間の事業継承が行なわれずかつ商人家族が他部門に流出される事態が続くのであれば、小売商店の再生産は断切され、結果的に小売業全体として個人商店数および家族従業者数が減少する傾向は続く。いいかえれば、風呂仮説は、家族による事業継承が行われるという前提において有効である。

#### 参考文献

- 荒川祐吉（1962）『小売商業構造論』千倉書房。
- 石井淳蔵（1996）『商人家族と市場社会—もうひとつの消費社会論』有斐閣。
- 石井淳蔵（1997）「我が国小売業における家族従業の過去と未来」『調査月報』。
- 石原武政（2000）『まちづくりの中の小売業』有斐閣。
- 石原武政（2004）「中小小売業—過小・過多構造の動態—」石原武政・矢作敏行編著『日本の流通100年史』有斐閣。
- 井村喜代子（2000）『現代日本経済論（新版）—戦後復興、「経済大国」、90年代大不況—』有斐閣。
- 林 周二（1975）『流通研究入門—その概念と統計』日本経済新聞社。
- 林 周二（1977）『続流通研究入門—その概念と統計』日本経済新聞社。
- 高嶋克義（1997）「生業志向のマーケティング行動」『国民経済雑誌』第176巻第1号。
- 高嶋克義（2002）『現代商業学』有斐閣。
- 武野秀樹（1995）『国民経済計算と国民所得』（財）九州大学出版会。

田村正紀（1981）『大型店問題』千倉書房。

田村正紀（1986）『日本型流通システム』千倉書房。

田村正紀（1998）「日本型流通システムの動態」神戸大学経営学部『研究年報』XLIV。

藤本寿良（1983）「わが国商業における就業構造について」大阪経済大学中小企業経営研究所『経営研究』No.19。

風呂 勉（1960）「商業における過剰就業と雇用需要の特性」『商大論集』通巻37～39号。

柳 到亨（2005）「家族従業構造変化の要因分析」『六甲台論集』第52巻第2号。